

**Слађана МАРИЋ**  
начелник Сектора за почетну обуку  
Центар за едукацију судија и тужилаца у Републици Српској

## **МЕЂУНАРОДНА ПРОДАЈА РОБЕ СА ПОСЕБНИМ АКЦЕНТОМ НА РОКОВЕ ИСПОРУКЕ РОБЕ**

### **Резиме**

*Рок или вријеме испоруке робе у међународној продаји, као елемент самог уговора има вишеструки значај и за куйца и продавца. У раду су анализирани извори права у међународној продаји, а посебно Конвенција Уједињених нација о уговорима о међународној продаји робе из 1980. године, њзв. Бечка конвенција, која је на снагу ступила 1988. године и данас она има њедесет две државе уговорнице. Рок испоруке робе не мора њужно бити обавезан елемент уговора у међународној продаји робе, али је свакако веома важан елемент. Њеова важност оледа се у њоме њио њужно уииче на само испуњење уговора, а у случају њеиошовања рокова испоруке робе од стирание продавца или пријема робе од стирание куйца, њосиоји низ моућности и за продавца и куйца у смислу даље оисанка конкретнио уговора продужењем рокова, или њошраживање накнаде шиеије збои прекорачења рока испоруке или пријема робе.*

**Кључне речи:** *међународна продаја, рокови испоруке робе, доцња куйца, доцња продавца, Конвенција УН о уговорима о међународној продаји робе.*

## I Увод

Да би се уопште говорило о роковима испоруке у међународној продаји робе, неопходно је прво дефинисати међународну продају робе, па ће се стога у првом дијелу овог рада говорити о самом појму међународне продаје робе, о изворима права међународне продаје, о Конвенцији Уједињених нација о међународној продаји робе, која се директно примјењује у односу на уговоре о међународној продаји робе ако продавац и купац имају сједиште у државама које су је ратификовале.<sup>1</sup>

Такође без дефинисања форме, начина испуњења уговорних обавеза, како за купца, тако и за продавца који је у обавези да испоручи робу, као и без схватања основних елемената уговора о међународној продаји робе, не може се говорити о роковима испоруке робе као изолованом појму, јер се нужно везује за све остале елементе уговора о продаји робе.

## II Уговор о међународној продаји

Према Закону о облигационим односима Републике Српске уговором о продаји обавезује се продавац да ствар коју продаје преда купцу тако да купац стекне право располагања, односно право својине, а купац се обавезује да продавцу плати цијену.<sup>2</sup>

Када је у питању продаја права, продавац се обавезује да купцу прибави продато право, а кад вршење тог права захтијева држање ствари, да му и преда ствар. Наравно у даљем таксту, а у вези са заданом темом, биће ријечи само о продаји робе. Међутим, из ове дефиниције уговора о продаји према домаћем законодавству, јасно је да продавац мора обезбиједити купцу право располагања на продатој ствари, односно право својине. Битно је напоменути да је рок за испоруку робе јако битна ставка у домаћем законодавству, с обзиром да је ризик за пропаст свари уско везан за доцњу повјериоца или купца.

1 Конвенција Уједињених нација о уговорима о међународној продаји робе примјењује се и индиректно уколико колизионе норме упућују на примјену права државе која је ратификовала Конвенцију. Чланом 6. Конвенције одређено је да стране могу искључити примјену ове Конвенције или, под резервом одредаба члана 12, одступити било од које од њезиних одредаба или измијенити њихов учинак (у даљем тексту у фуснотама: Конвенција).

2 Закон о облигационим односима (*Службени лист СФРЈ*, бр. 29/78, 39/85, 45/89, 57/89 и *Службени гласник РС*, бр. 17/93, 3/96, 39/03 и 74/04), члан 454.

У међународној продаји, уговор је правни основ размјене робе.<sup>3</sup> Уговором се регулише однос између купца и продавца, права и обавезе једног и другог. Када је у питању уговор о међународној продаји робе, уз исти ће се неминовно појавити и други послови који су битни за испуњење саме међународне продаје робе. То су нпр. послови заступања, посредовања, шпедиције, осигурања, складиштења, али су они само споредни послови у односу на продају јер је она основни правни посао, а остали послови су акцесорног карактера. У правној теорији развило се неколико мишљења о одређивању појма међународне продаје, међу којима су се искристалисала три критерија: субјективни, објективни и мјешовити.

Исто као и у домаћем законодавству, продаја на међународном пољу такође се испољава аутономијом воље уговорних страна. Наравно, постоје одређена ограничења у законодавствима појединих држава, када је у питању међународна продаја робе, а та ограничења углавном се односе на предмет продаје, у ком смислу је ограничена продаја и куповина робе одређене врсте или се то ограничење односи на количину робе. Могућа су ограничења која се односе на субјекте уговорног односа, као и у погледу услова транспорта, осигурања и слично, зависно од вањскотрговинске политике земље.

### III Извори права међународне продаје

Тежња пословних људи широм свијета је унификација уговорног права, а посебно се ова тежња огледа у области међународне продаје. Ово из разлога правне сигурности, с обзиром да државе својим законодавствима различито дефинишу права и обавезе уговарача, као и остале елементе везане за област уговора, које на неки начин представљају одговарајуће препреке слободном протоку роба и услуга.

Као и у свим другим областима права на међународном нивоу, када су у питању права држављана из различитих држава, за рјешавање њихових односа примјењују се колизионе норме. Међутим, управо различитост, и превазилажење граница између држава у међународној продаји, ради бољег одвијања међународне трговине са тежњом ка унификацији међународних пословних правила о продаји, на међународном нивоу довели су до усвајања одређених конвенција које регулишу међународну продају.

Покушаји хармонизације права међународне продаје су учињени првобитно у оквиру Института за унификацију међународног приват-

3 Александар Ђирић, Радомир Ђуровић, *Међународно трговинско право, посебно дио*, Универзитет у Нишу, Правни факултет, 2005.

ног права (UNIDROIT), усвајањем тзв. Хашких једнообразних закона, који су ступили на снагу 1972. године, а то су: Једнообразни закон за међународну купопродају тјелесних покретних ствари и Једнообразни закон о закључењу уговора о међународној купопродаји робе. Међутим, они нису били широко распрострањени и ратификовало их је само девет земаља.<sup>4</sup>

Најзначајнији и основни извор материјалноправног регулисања међународне продаје је Конвенција УН о уговорима о међународној продаји робе из 1980. године, тзв. Бечка конвенција, која је на снагу ступила 1988. године и данас она има педесет две државе уговорнице.

Конференција УН о уговорима о међународној продаји робе одржана је у Бечу од 10. марта до 11. априла 1980. и на њој је прихваћена Конвенција Уједињених нација о уговорима о међународној продаји робе.<sup>5</sup>

Државе чланице донијеле су ову конвенцију у сврху:

- ублажавања тешкоћа које се јављају кад је уговор склопљен између продавца и купца ствари са сједиштем у различитим државама и пружања савременог правила за међународну продају,
- смањења потребе изналажења права по којем ће се уговор просуђивати и
- избегавања примјене колизионих правила.

У оквиру UNCITRAL-а, донета је такође Конвенција УН о застарјелости у области међународне продаје која је усвојена у Њујорку 1974. године, а измијењена и допуњена Протоколом од 11. априла 1980. године, да би се довела у склад са Конвенцијом о уговорима о међународној продаји.

Заступање код уговора о међународној продаји робе регулисано је UNIDROIT Конвенцијом о заступању у међународној продаји робе из 1983. године, а битно је напоменути и Опште услове и типске уговоре Европске економске комисије који регулишу продају појединих врста робе („Женевски уговори). Међународни типски Женевски привредни уговори доприносе бржем и једноставнијем закључивању уговора, то су унапријед одштампани уговори у форми образаца, и чине попис уговорних клаузула које уговорне стране могу да прихвате алтернативно бирајући неку од њих.

4 Белгија, Савезна Република Њемачка, Гамбија, Израел, Италија, Луксембург, Холандија, Сан Марино и Велика Британија.

5 Енг. *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*; фра. *Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises*.

## IV Елементи уговора о међународној продаји робе

Као што је већ речено, уговор о међународној продаји робе је правни посао на основу којег се једна уговорна страна (продавац) обавезује да другој уговорној страни (купцу) пренесе право својине на робу и ту робу преда, а купац се обавезује да робу преузме и плати цијену за њу. Овај уговор је како и призилази, двострано обавезан, теретан, комулативни уговор.

Основни, односно битни елементи уговора у међународној продаји робе су роба и цијена и ове елементе мора садржавати сваки уговор. Роба и цијена као основни елементи уговора морају бити одређени или евентуално одредиви. Наравно, како се ради о добровољном односу, односно правном послу који се закључује слободном вољом уговорних страна, те уговорне стране могу захтијевати да се и неки небитни елементи сматрају битним у смислу испуњења уговора.

Небитни елементи уговора су они елементи које уговор не мора садржавати да би био обавезујући за уговорне стране, а то су нпр. уговорне клаузуле које се односе на квалитет робе, вријеме и мјесто испоруке робе, превоз, амбалажу и сл. Као што је већ напријед напоменуто, сваки од ових елемената може бити уговорен као обавезан, ако је то воља уговорних страна, односно ако нека од страна инстистира на томе.

### 1. Рокови испоруке робе у међународној продаји

Основни смисао закључивања уговора и крајњи циљ јесте испуњење уговора. Уговор о продаји, па и међунродни уговор о продаји је двострано обавезујући уговор, који ствара права и обавезе како за купца тако и за продавца.

Основне обавезе продавца из уговора о продаји су да испоручи робу, да гарантује купцу да је роба саобразна уговору и да гарантује купцу да роба нема правних недостатака (мана).

Бечка конвенција, за коју је речено да је један од најважнијих извора права у међународној продаји робе предвиђа да је продавац обавезан испоручити робу, предати документе који се на робу односе и пренијети власништво на роби. Видимо да је Бечка конваненија предвидјела три основне обавезе продавца. У даљем тексту говориће се о испоруци робе, као теми овог рада, и о времену испоруке робе.

Испорука робе представља низ радњи и мјера међусобно повезаних, које је продавац дужан да предузме како би испоштовао своје обавезе из уговора и купцу тиме ставио на располагање купљену робу или

робна документа која представљају робу.<sup>6</sup> Сама испорука робе мора бити у одређеном времену. Већ је напоменуто да рок може бити небитни и битни састојак уговора, зависно од воље уговарача.

У теорији постоји више дефиниција рока, односно времена испоруке робе. Проф. Зоран Антонијевић даје следећу дефиницију: „Као вријеме (рок) испоруке сматра се оно вријеме када је продавац сагласно уговору или трговинским обичајима, дужан да купљену робу преда купцу“.

Вријеме испоруке робе, било као битни или небитни састојак уговора, има вишеструки значај у пракси, како због одвијања нормалног привредног пословања, тако и са становишта одговорности у случају испоруке мимо утврђеног рока, односно у случају доцње продавца, који закасни са испоруком робе, или доцњом купца који не прими робу у уговорено вријеме.

Једна од основних обавеза продавца је да купцу испоручи робу. У међународном праву познате су двије врсте уговора о продаји са различитом врстом рокова продаје, а то су: уговор уз диспозицију и уговор о продаји са испоруком. Код уговора уз диспозицију роба се купцу ставља одмах на располагање, а то значи да та роба већ мора бити у потпуности припремљена за продају: произведена, упакована и спремна за транспорт. Код уговора о продаји са испоруком, уговорна обавеза испоруке робе се врши када то странке споразумно одреде, али за једно извјесно вријеме, а не одмах као што је то случај код уговора са диспозицијом.

Рокови могу бити прецизно одређени, односно може бити одређен тачан датум испоруке робе, али се то због природе самог посла рјеђе дешава. Чешће се у уговорима предвиђа одређени период, као нпр. „у року од петнаест дана“, „у року од три мјесеца“, „у првом кварталу“, и сл. Ове одреднице свакако могу бити збуњујуће, с обзиром да се из њих не види од када тече обавеза продавца да испоручи робу. То може бити различито дефинисано, па тако ова обавеза може да стоји од самог закључења уговора, од плаћања дијела цијене и сл. С обзиром да се ради о међународној продаји, испорука робе може зависити и од добијања дозволе за увоз или извоз, испорука може такође зависити од саме природе робе, ако су нпр. у питању житарице, поврће или слично. Рокови такође могу да зависе од тога којим превозним средством се роба превози, па тако ако је у питању брод као превозно средство у уговору се могу наћи клаузуле „петнаест дана по отварању пловидбе“, „десет дана по нестанку леда“, или је чак могуће да је предвиђено да се роба испоручи у разумном року.

6 Александар Ђирић, Радомир Ђуровић, *нав. дело*.

Када су у питању врсте рокова, постоје у међународном пракси меки и чврсти рокови. Код чврстих рокова тачно је предвиђен датум испоруке и тешко да се може одступити од истог у циљу испуњења уговорних обавеза. Ово међутим није случај код меких рокова, јер се углавном у пракси дешава да се продавцу који није испунио своју обавезу у предвиђеном року, остави додатни или накнадни рок за испоруку робе, што предвиђа већина типских уговора и општих услова за поједине врсте послова, јер испорука робе без обзира на кашњење може бити и у интересу купца, а не само продавца. Тако је нпр. чланом 17 Женевског уговора за куповину и продају житарица одређено да продавац има право на допунски рок који не може бити дужи од 8 дана, а у Општим условима за куповину и продају у увозу и извозу трајних потрошних добара и индустријске робе серијске производње предвиђена је могућност да се рок накнадно продужи, а ако до тога не дође подразумијева се продужење рока од мјесец дана по истеку уговором одређеног рока испоруке.

Чланом 33 Бечке конвенције, одређена су три правила за утврђивање рока испоруке робе, којима је предвиђено да је продавац дужан испоручити робу: 1. ако је датум одређен или се може одредити на темељу уговора, тог датума; 2. ако је раздобље одређено или се може одредити на темељу уговора, било у које вријеме у оквиру тог раздобља, осим ако околности не указују на то да је купац био овлаштен одредити датум; или 3. у сваком другом случају у разумном року након склапања уговора.

Прво правило је сасвим јасно, јер уколико су странке уговориле одређени тачан датум, онда је продавац дужан испоручити робу тачно тог датума. Друго правило долази у обзир, уколико уговором није предвиђен тачан рок за испоруку робе. Уколико је одређено раздобље за испоруку робе, као нпр. „у првом кварталу“ одређене године, онда продавац може испоручити робу било ког дана у првом кварталу наведене године и тиме ће испунити своју обавезу. Из овог другог правила, наравно уколико оно долази у обзир, видљиво је да је избор тачног датума испоруке робе обично на продавцу, и због тога се управо у даљем тексту Бечке конвенције у истом члану и у истој реченици, ово правило ограничава и то за случај да околности не указују на то да је купац био овлаштен одредити датум. Значи уколико нема ових околности, и ако је раздобље за испоруку робе одређено или одредиво, претпоставка је да датум испоруке бира продавац. Уколико се пак рок не може одредити ни по једном од ових правила, односно уколико исти није предвиђен уговором ни тачно нити оквирно, примијениће се треће правило Бечке конвенције, а то је да је продавац дужан испоручити робу у разумном року након склапања уговора.

Ако је продавац дужан предати документе који се односе на робу, мора их предати у вријеме, на мјесту и облику који су предвиђени уговором. Ако преда документе прије тог рока продавац може, све до тог рока, поправити сваки недостатак усклађености у документима, уз услов да то његово право не узрокује купцу ни неразумне непогодности ни неразумне трошкове. Купац, међутим, задржава право да захтијева накнаду штете предвиђену овом Конвенцијом.<sup>7</sup>

Бечка конвенција предвиђа и додатне рокове за извршење продачевих обавеза, и тај рок се у Конвенцији дефинише као разумни рок. Чланом 47 Конвенције предвиђено је да се купац не може у том року користити било којим средством предвиђеним за повреду уговора, осим ако купац прими обавијест од продавца да он неће извршити своје обвезе до протеча тог рока, али наравно он не губи право да због закашњења продавца захтијева накнаду штете. Ако продавац захтијева од купца да се изјасни да ли прихвата извршење уговора и након протеча рока за испоруку, а купац му не одговори у разумном року, продавац може извршити уговор у року који је наведен у његову захтјеву. Купац нема право до протеча тог рока користити се било којим средством које не би било у складу с извршењем од стране продавца.

#### *а) Доцња њродавца у испоруци робе*

Под доцњом се подразумемијева кашњење у погледу испуњења уговорених обавеза. Код продавца је то кашњење у погледу испуњења његове доспјеле обавезе, док код купца доцња значи безразложно одбијање испуњења обавезе која му је понуђена од стране продавца.

За случај неиспуњења обавеза од стране продавца, Бечка конвенција предвиђа да купац може раскинути уговор у сљедећим случајевима:

- (а) ако је неизвршење било које обвезе коју продавац има на темељу уговора или ове Конвенције битна повреда уговора; или
- (б) у случају испоруке, ако продавац није испоручио робу у додатном року који му је купац одредио на темељу става 1 члана 47 или је изјавио да је неће испоручити у тако одређеном року.<sup>8</sup>

Овом Конвенцијом односно истим чланом предвиђено је да купац, у случајевима кад је продавац испоручио робу, губи право раскинути уговор ако то није учинио:

7 Члан 34 Конвенције.

8 Члан 49 Конвенције.



- (a) према закашњелој испоруци, у разумном року, рачунајући од тренутка кад је сазнао да је испорука извршена;
- (b) према било којој другој повреди, осим закашњеле испоруке, у разумном року:
  - (i) након што је сазнао или морао сазнати за повреду;
  - (ii) након протеча сваког додатног рока што га је купац одредио у складу са ставом 1 члана 47 или након што је продавац изјавио да неће извршити своје обвезе у овом додатном року; или
  - (iii) након протеча сваког додатног рока што га је одредио продавац у складу са ставом 2 члана 48 или након што је купац изјавио да неће прихватити извршење.

Може се примијетити да Конвенција потенцира одређивање додатних рокова за испоруку робе, све у циљу испуњења уговора. Међутим, другачија је ситуација када продавац испоручи робу прије датума одређеног за испоруку, јер тада купац сходно члану 52 Конвенције, може одлучити да прими или одбије испоруку робе.

### *б) Доцња куйца у иријему робе*

Као што је већ речено, доцња купца настаје онда када он без икаквог разлога одбије да прими испуњење обавезе продавца. Обавеза купца да преузме испоруку робе онако како је предвиђено уговором, одређује и Бечка Конвенција чланом 53. Конвенцијом је оредвиђено и да се „купчева обавеза преузимања испоруке састоји се: (а) у обављању свих радњи које се разумно од њега очекују да би омогућио продавцу извршити испоруку; и (б) у преузимању робе“.<sup>9</sup>

Средства којима располаже продавац ако купац повриједи уговор, односно ако купац не изврши било коју од својих обвеза коју има на темељу уговора или ове Конвенције према члану 61 Конвенције су сљедећа, односно продавац може:

- (a) користити се правима предвиђенима у члановима 62 до 65;
- (b) захтијевати накнаду штете предвиђену у члановима 74 до 77.
  - (i) Продавац не губи право захтијевати накнаду штете тиме што се користи својим правима у погледу других средстава.
  - (ii) Кад се продавац користи средством које је предвиђено за повреду уговора, суд или арбитража не може одобрити купцу продужење рока.

<sup>9</sup> Члан 60 Конвенције.

Продавац може захтијевати од купца да плати цијену, преузме испоруку или да изврши друге своје обвезе, ако се продавац не определио за средство које је супротно оваквим захтјевима.<sup>10</sup>

И за купца, као и за продавца, предвиђени су додатни рокови за извршење обавеза, па тако Бечка конвенција предвиђа да продавац може одредити купцу додатни рок разумне дужине за извршење његових обавеза. Ако продавац не прими обавијест од купца да неће извршити своје обавезе у року који је тако одређен, продавац се не може до протекта тог рока користити било којим средством предвиђеним за случај повреде уговора. Продавац, међутим, не губи због тога право да због закашњења купца захтијева накнаду штете.<sup>11</sup>

Према члану 64 Бечке конвенције продавац може раскинути уговор у сљедећим случајевима:

(а) ако неизвршење било које обвезе коју купац има на темељу уговора или ове Конвенције представља битну повреду уговора; или

(б) ако купац није ни у додатном року што га је одредио продавац, у складу са ставом 1 члана 63, извршио своју обвезу да плати цијену или преузме испоруку робе, или је изјавио да то неће учинити у тако одређеном року.

Међутим, у случају кад је купац платио цијену, продавац губи право раскинути уговор ако то није учинио:

(а) у погледу закашњелог извршења од стране купца прије него што је сазнао за извршење; или

(б) у погледу било које друге повреде, осим закашњелог извршења, у разумном року:

(i) након што је продавац сазнао или морао сазнати за повреду; или

(ii) након протекта додатног рока што га је одредио продавац у складу са ставом 1 члана 63 или након што је купац изјавио да неће извршити своје обавезе у овом додатном року.

## V Вањскотрговинска политика Босне и Херцеговине

Основи вањскотрговинске политике у Босни и Херцеговини дати су у Закону о спољнотрговинској политици БиХ. Закон о спољнотрговинској политици регулише основне елементе система за извоз и увоз роба и услуга и одређује услове за извршавање економских делатности у ино-

10 Члан 62 Конвенције.

11 Члан 63 Конвенције.

странству и за извршавање економских делатности од стране физичких и правних лица у Босни и Херцеговини.<sup>12</sup>

Чланом 1 став 2 и 3 одређено је да је у сврху међународне трговине, проток роба и услуга слободан, али да овај слободни проток роба и услуга не искључује забране или рестрикције на увоз, извоз или транзит, оправдане према условима дефинисаним у члану 6 став 2, члану 25 став 1 и члану 31 овог закона.

Из овога видимо управо оно што је напоменуто претходно, а то је да без обзира што се тежи слободном протоку роба и услуга, и БиХ, као и већина других држава ограничава увоз, извоз или транзит робе у циљу заштите јавности, морала, јавне политике или јавне безбедности, заштите здравља и живота људи, животиња или биљака, заштите националних богатстава који имају уметничку, историјску или археолошку вредност, или заштите индустријскокомерцијалне својине, односно ради елиминације дрога и отпадних материјала.<sup>13</sup>

Још једно ограничење предвиђено овим законом је забрана међународне трговине услугама уколико је забрана оправдана условима јавног морала, јавне политике или јавне безбедности, заштите здравља и живота људи, животиња или биљака, заштите националног блага које има умјетничку, историјску или археолошку вриједност, или заштите индустрије комерцијалне својине.<sup>14</sup> У сваком случају забране или ограничења не смију представљати средства дискриминације или прикривеног ограничења међународне трговине, како је то дефинисано самим Законом.

Главом II Закона одређени су увозни и извозни режими, те је предвиђено да извоз и увоз одређених роба може бити подложен царинским тарифама и другим специфицираним условима, укључујући захтеве за статичке податке, те да је увезена роба подложна истим пореским и законским условима који су уведени за исте или сличне робе произведене у БиХ, те да се врши класификација роба према индивидуалним режимима извоза и увоза, обим или вредност квота, начин, временски период, и услови за њихову класификацију. Детаљније услове прописује Савјет министара БиХ.

Закон предвиђа и одређене заштитне мјере, односно одређује да Савјет министара БиХ прописује примјену заштитних мјера на производ када утврди да се такав производ увози у Босну и Херцеговину у повећаним количинама, апсолутно или релативно у односу на домаћу

12 Закон о спољнотрговинској политици БиХ (*Службени гласник БиХ*, бр, 7/98, 35/04, даље у фуснотама: ЗСТП), члан 1 став 1.

13 ЗСТП, члан 6 став 2.

14 ЗСТП, члан 25.

производњу и под таквим условима под којима се проузрокује или пријети опасност озбиљне повреде домаће производње истих или сличних производа. На овај начин БиХ је поставила законски оквир за заштиту домаће производње, односно закон утврђује правила досљедна међународним обавезама које произилазе из трговинских споразума за ванредну примјену заштитних мера и за заштиту домаћег тржишта од међународне неправедне конкуренције, као што су дампинг и субвенције.

Орган који обезбеђује потребан број билатералних и мултилатералних дозвола, квота, контингента, детаשמана и сл. за потребе привреде БиХ, сагласно потребама ентитета и могућностима које дозвољавају међународни уговори, је Министарство вањске трговине БиХ, а ово Министарство уједно сачињава и приједлог заштитних мјера уз претходно прибављено мишљење ентитета.

## VI Закључак

Тежња пословних људи на међународном нивоу је унификација правила међународног приватног права, а ова тежња се највише огледа у међународној продаји робе. Ово ради различитости правних система појединих држава, и ради одређене сигурности у смислу испуњења уговорних обавеза. С обзиром да је могуће да дође до разних непредвиђених животних ситуација од закључења па до извршења уговора, за странке је битно да у старту знају које ће се одредбе примјенити у случају спорне ситуације, а поготово у ситуацији ако дође до судског спора. У том случају, странке могу унапријед одредити да ће мјеродавно право у случају спора бити или право једне од земаља уговорних страна, право треће земље, међународна конвенција или да ће се примијенити аутономно право међународне трговине.

У раду је стављен посебан акценат на рокове испоруке робе, и на начин њиховог утврђивања, пошто је с обзиром да специфичност уговора о међународној продаји у односу да уговор о продаји који се закључује на националном нивоу, потребно предвидјети низ различитих ситуација, као што је нпр. превозно средство, временске неприлике (лед, снијег уколико се ради о превозу бродом), а то су све ситуације од којих директно зависи вријеме испоруке робе.

Рок испоруке робе, без обзира да ли у уговору био одређен као битан или небитан елемент, он у пракси има веома значајну улогу, јер је битан за само испуњење уговора, а такође је везан за доцњу купца или продавца у којем случају једна или друга страна има право на накнаду штете. Бечка конвенција предвидјела је начине одређивања рокова ис-

поруке робе, могућности продавца у случају непријема робе од стране купца, могућност купца у случају да породавац не испоручи робу на вријеме, а из ове Конвенције можемо закључити да се на међународном плану у пословним односима углавном инсистира на извршењу уговора чак и у случају да једна или друга страна касни са испоруком односно пријемом робе, те су у сваком случају предвиђени додатни рокови, под одређеним условима.

**Sladana MARIĆ**

Center for Education of Judges and Prosecutors in Republic of Srpska

## INTERNATIONAL SALE OF GOODS WITH PARTICULAR EMPHASIS ON TERMS OF DELIVERY OF GOODS

### Summary

*Deadline or time of delivery of goods in international sales, as an element of the contract has multiple significance for the buyer and seller. The paper analyzed the sources of law in international sales, especially the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods in 1980 the so-called Vienna Convention, which came into force in 1988 and today has fifty-two States Parties. Delivery of goods is not necessarily mandatory element of the contract in the international sale of goods, but it is certainly a very important element. Its importance is reflected in the fact that it necessarily affects the contract, in case of failure to comply with delivery of goods by the seller or the receipt of goods by the buyer, there are many opportunities for the seller and buyer in terms of further extending the survival of specific contract terms, or claim damages for exceeding the deadline of delivery or receipt of goods.*

**Key words:** *international sales, terms of delivery of goods, delay by the seller, delay by the buyer, UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods.*